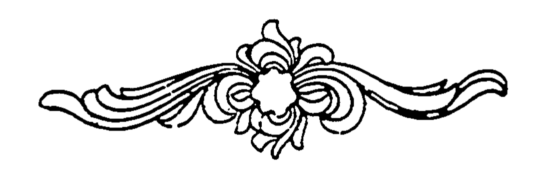
ESSAI DE MONOGRAPHIE FAMILIALE

Zéphirin Paquet

Sa Famille

Sa Vie

Son Oeuvre



QUÉBEC
1927

CHAPITRE IV

L'initiation commerciale — Les principes de M. Paquet.

UNE nouvelle existence commence pour M. Paquet : le laitier fait place au marchand ; le travail des bras, au travail de l'esprit. Avant de le voir à l'œuvre dans cette deuxième phase de sa vie, arrêtons-nous, un instant, pour considérer les qualités maîtresses de sa nature franche et loyale.

Au physique, M. Paquet est un bel homme, grand et fort ; sa taille bien proportionnée est plutôt élancée ; ses membres sont tout muscle ; un travail actif les avait façonnés d'acier. Une figure sympathique dominait ce corps robuste. Les traits étaient fins, déliés ; le front, large ; les yeux, bruns, presque noirs avec des prunelles ardentes. Sur ses lèvres pincées régnait généralement un sourire accueillant. Toute cette physionomie, du reste, était d'une mobilité étonnante et se prêtait avec rapidité à toutes les expressions de la pensée.

Dans ce corps robuste, il y avait une âme merveilleusement douée et d'une extrême énergie. Son intelligence ouverte et très lucide saisissait vite une affaire, pensait à tout, au général comme au particulier. Rien n'échappait à sa prodigieuse mémoire : ni la physionomie des gens, ni la place des mille articles

de son magasin. Plus tard, quand on lui demandera de tenir des livres de compte, il répondra : " Des livres ?... Des livres ?... Mes livres à moi, c'est ça ! " ; et d'un geste expressif il portait son index au front et l'y tenait fortement appuyé. Ce qui relevait encore M. Paquet aux yeux de ses employés comme aux yeux du public, c'était son grand bon sens, un sens pratique des affaires qui ne laisse rien au hasard, qui pèse vite le pour et le contre, qui saisit d'un coup d'œil les occasions et les chances de succès.

Mais la plus riche faculté de M. Paquet était certainement son indomptable volonté. Rien ne résistait à cette puissance. C'était elle qui, depuis la jeunesse, pliait son corps aux travaux les plus rudes ; elle qui en avait fait le premier laitier de Québec, elle encore qui allait créer cette œuvre que nous appelons aujourd'hui " le Magasin Paquet ".

Tel était, à trente-deux ans, l'homme dont nous allons essayer d'esquisser à grands traits les actes et le mérite. Voyons-le d'abord s'initier au commerce dans sa maison de la rue Saint-Vallier.

Le premier souci de M. Paquet fut d'aménager sa maison. Tout le rez-de-chaussée fut transformé en magasin : le long des murs on dressa des comptoirs et des tablettes à étagères ; au milieu on disposa des tables pour recevoir la marchandise. Le premier étage fut réservé aux logements de la famille et de quelques employés. Quand tout fut prêt, bien rangé et bien propre, Zéphirin et son épouse mirent dans leurs poches l'argent, prix de vente des vaches, et partirent pour la Basse-Ville.

Mme Paquet présenta son mari aux marchands de gros, en particulier à M. McCall et à M. Shehyn. On

visita les magasins, on examina les denrées, et M. McCall apprit à M. Paquet comment on juge d'une étoffe par le toucher et la vue. M. Paquet palpait, considérait les tissus, saisissait au tact les différences entre une pièce tout laine, tout coton ou à mélange. Puis il se mit au courant des prix et des escomptes qu'on pourrait lui faire. Enfin, de concert avec son épouse, il acheta un stock considérable de marchandises, qu'il paya immédiatement. Souvent M. Paquet retourna à la Basse-Ville recevoir les conseils de M. McCall, et profiter des occasions fournies par les encans qui se faisaient là deux fois la semaine.

Mme Paquet, elle aussi, se fit un plaisir d'indiquer à son mari les règles essentielles sur lesquelles elle avait établi son modeste négoce et qu'elle voulait donner comme base immuable à sa maison : économie, probité et commerce au comptant.

Économie d'abord. — Volontiers nous donnerions à ce mot non seulement le sens usuel : ce qui est épargné, mis de côté, mais le sens plus large, étymologique :[1] ordre dans la dépense, dans la conduite d'une maison. L'économie suppose chez un patron l'exacte appréciation des besoins réels et l'art d'y pourvoir avec sagesse et prévoyance. Qui ne possède pas ces qualités ne devrait jamais se mêler d'administrer un bien. L'histoire des faillites fournirait une démonstration éclatante de ce principe.

M. Paquet, nous venons de le dire, avait une intelligence ouverte, et une volonté prompte à l'action. C'était un débrouillard de premier ordre. Aussi,

---

1 Économie, de *oikos*, maison et de *nomos*, loi, règle. Lois ou règles qui doivent régir l'administration d'une maison.

eut-il tôt fait d'établir son magasin sur la plus stricte économie : économie du temps, économie de la main d'œuvre, économie de la marchandise, économie du bénéfice.

Au magasin de la rue Saint-Vallier, on économisait le temps en n'en perdant pas une minute. Dès six heures du matin, M. Paquet apparaissait au pied de l'escalier et donnait quelques vigoureux coups de poing contre la cloison. A ce signal, tout le monde devait descendre au magasin et s'atteler à l'ouvrage. C'était l'heure des installations sur le trottoir. — " Dieu sait, nous a dit un employé de cette époque, si on en sortait de la marchandise, et s'il fallait que tout fut bien exposé et au goût de M. Paquet. " — Quand le magasin était prêt pour la vente, on songeait à déjeuner. Chacun à ce moment devait prévoir qu'il dînerait sur le pouce, car, tant qu'il y aurait des clients, le maître exigerait qu'on fût là. Quant à prendre du repos au cours de la journée, il n'y fallait pas penser. Une fois à la besogne, on devait soutenir l'effort jusqu'à neuf et dix heures du soir.

Pour pratiquer l'économie de la main d'œuvre, M. Paquet et sa femme travaillaient beaucoup eux-mêmes. Zéphirin vendait peu, mais il veillait à tout : aux clients, aux employés, aux marchandises. Marie-Louise, elle, servait au comptoir, avec un tact et une dextérité que tous les commis s'efforçaient d'imiter. Elle était habile vendeuse et savait s'attacher la confiance des clients.

Dans les dix premières années, bien que le magasin fût considérable, M. Paquet n'eut à son service que six ou sept employés, mais il les voulait

à son image : brasseurs de besogne, à l'œil vif, aux mains promptes et à la langue déliée. Inutile de venir lui demander un emploi commode, une sorte de sinécure où l'on gagnerait son salaire à ne rien faire ou à faire peu de chose. De plus, M. Paquet avait le talent de bien placer ses commis, chacun selon ses aptitudes spéciales ; il leur fournissait ainsi les moyens de donner la mesure de leurs talents. Plus tard, il aura même pour certaines clientèles de marque, pressées ou difficiles, ces fameux " commis du dimanche " que M. Paquet appelait à tue-tête et par qui nous avons été servis une fois ou l'autre. Certes ces commis-là en valaient dix médiocres.

A l'économie des hommes s'ajoutait l'économie de la marchandise. Les articles du commerce doivent participer à l'activité humaine. Tout ce qui dort au fond des tiroirs et s'y recouvre de poussière est improductif. Le détaillant doit écouler rapidement sa marchandise.

M. Paquet comprenait ce principe. Au magasin de Saint-Sauveur, il n'eut jamais de stock de réserve, il préférait acheter plus souvent. Il avait l'œil surtout à ces goûts subits des clients pour telle marchandise, pour telle mode ou telle couleur, goûts qui tombent aussi vite qu'ils naissent, et qui risqueraient de laisser en magasin des effets devenus invendables.

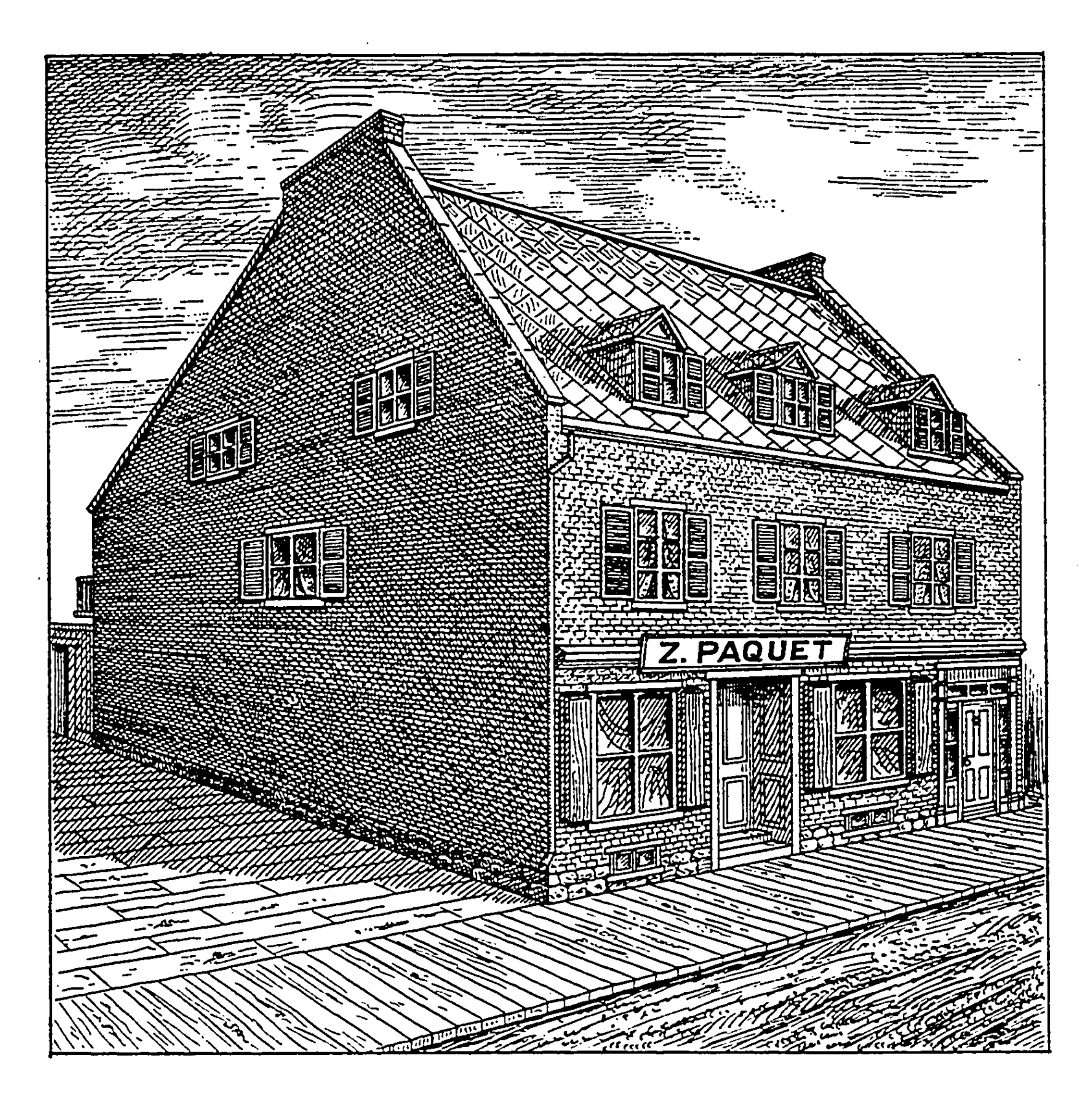
Enfin M. Paquet pratiquait encore très sagement l'économie du bénéfice. Il n'était pas de ceux qui mangent leur blé en herbe. Il faut donner au blé le temps de mûrir, il faut laisser s'arrondir les bénéfices. Il faut mieux faire encore. Tout gain net doit à son tour se transformer en capital productif.

Si M. Paquet a fait de son magasin la première maison de commerce de Québec, est-ce parce qu'il a su mettre son argent à la banque ? Oui, mais dans la sienne. J'entends que toute somme gagnée, il l'a sagement employée à donner à son négoce une extension de plus en plus grande. J'entends que tout bénéfice se transformait immédiatement en marchandises dont le revenu surpassait de beaucoup n'importe quel intérêt de banque.

" De beaucoup ! " c'est peut-être trop dire, car on sait que chez M. Paquet, on vendait généralement moins cher qu'ailleurs. Le bénéfice net n'était guère à cette époque, nous a-t-on assuré, que de dix à quinze pour cent. Et cependant, en 1858, les ressources de l'habile commerçant étaient suffisantes pour lui permettre de doubler son magasin. La petite maison en bois fut alors soulevée de dessus son solage et poussée dans un coin de la cour. A sa place s'éleva rapidement un nouveau local tout en brique, ayant même front, mais quinze pieds de plus en profondeur : l'édifice était à deux étages surmonté d'un toît en mansarde recouvert de tôle. Cette prospérité, Monsieur Paquet la devait sans nulle doute à la sage économie qui présidait à l'administration de sa maison; il la devait aussi à la franche et loyale probité qu'il mettait dans ses rapports avec sa clientèle.

La probité est avec l'économie le plus puissant élément de succès. Nul n'aime être trompé, ni sur le prix, ni sur la qualité, ni sur la quantité de marchandise qu'il achète. De la probité naît la confiance mutuelle, et qui possède la confiance de ses semblables délie facilement leur bourse.

Zéphirin Paquet avait une âme d'une grande droiture. Jamais il n'aurait voulu faire le moindre tort à ses clients. Un jour, une dame lui remet une piastre pour un objet d'une valeur de 99 centins. Monsieur Paquet cherche en vain dans ses poches le malheureux sou qui se refuse à venir sous ses doigts.



DEUXIÈME MAGASIN.

" Gardez donc votre sou, père Zéphirin, dit l'acheteuse ". — " Jamais, Madame, fit M. Paquet en redressant sa taille d'un geste vigoureux, un sou c'est un sou, et s'il était mien, je vous le réclamerais ; " — et vite il courut à son tiroir.

Cette phrase qu'il répétait cent fois le jour, " Qu'y a-t-il pour votre service ? " n'était pas dans la bouche de M. Paquet une vaine formule. Son désir était réellement de servir, d'être utile et agréable à qui venait acheter chez lui. Quand on sortait du magasin, il tenait à s'assurer par lui-même qu'on avait été bien reçu et qu'on était parfaitement content.

Il agissait de même avec ses employés. Toutes les semaines, au moment de la paye, il s'informait si l'on était content à son service, content de l'ouvrage, content de l'argent. Si quelqu'un prenait une mine triste ou équivoque, M. Paquet répétait sa question deux, trois, et quatre fois. " Es-tu content ?... Es-tu content ?... Es-tu content ? " jusqu'à ce qu'on lui répondît. — " Oui, M. Paquet, je suis content. " Alors seulement, il vous laissait aller.

Cette droiture d'âme qui cherchait à satisfaire tout le monde n'avait point, chez M. Paquet, les grâces maniérées d'une politesse raffinée ou obséquieuse. L'art lui en était inconnu. Nature plutôt fruste, il allait droit au but avec des mots et des expressions à lui, remarquables d'originalité et d'esprit. Les gens des campagnes surtout goûtaient cet homme qui avait leur parler et qui n'était pas fier du tout. Aussi venaient-ils en masse acheter " chez Paquet ". Souvent pendant que la femme faisait les emplettes, M. Paquet retenait l'homme pour causer des chevaux, du bétail, du foin et des récoltes. C'était si délicieux pour lui de redevenir cultivateur pour quelques minutes ! Au retour, nécessairement, on causait. " Tu sais, pas fier du tout le père Paquet, faudra toujours acheter chez lui. — Et pas cher, reprenait la dame, regarde donc, mon coton jaune, mes mouchoirs ".

Ne pas vendre cher est élément de la probité, car s'il est légitime de faire un bénéfice honnête, il n'est jamais permis d'exploiter la bourse des pauvres gens qui peinent et qui suent pour gagner leur pain de chaque jour. Les trusts ou ententes commerciales qui n'auraient d'autre but que de maintenir des prix élevés seraient infâmes. Exploiter l'ignorance de l'acheteur, le tromper sur le prix, sur la qualité ou la quantité de la marchandise, c'est pratiquement le voler.

Ne pas vendre cher, était bien un principe de Zéphirin Paquet. Le " bon marché " fut sa meilleure réclame et la principale cause de son succès. Instinctivement le peuple accourrait en foule au magasin de Saint-Sauveur où il payait vingt sous ce qu'on ne lui cédait ailleurs que pour vingt-deux ou vingt-quatre.

Et s'il vous venait à l'esprit qu'en agissant ainsi M. Paquet faisait tort aux autres commerçants, je vous dirais qu'on vivait en ce temps-là, comme aujourd'hui, sous le régime de la libre concurrence ; que si les autres marchands l'eussent imité, ils seraient tous devenus riches comme lui, ou l'auraient empêché de le devenir. Qui pouvait gagner le plus à ce jeu de bascule ? Le peuple sans doute ; or étant du peuple et acheteur moi-même, trouvez bon que je me mette du côté de ceux qui me favorisent.

Enfin la troisième base, la plus solide peut-être de la maison Paquet fut le commerce au comptant.

" Pas de Crédit " — Tous ceux qui entraient chez M. Paquet au magasin de Saint-Sauveur ont pu voir ces trois mots écrits en gros caractères sur une pancarte suspendue à l'une des poutres du plafond. " Pas de Crédit " — règle éminemment sage pour un commerçant au début, mais bonne toujours.

Par bonté d'âme, comme aussi pour favoriser ses clients, M. Paquet dans les premières années, accordait quelques crédits, mais il s'aperçut vite des désavantages de ce système. L'expérience de son épouse était d'ailleurs là, et celle-ci lui répétait sans cesse : " N'accorde pas de crédit, fais-en une règle stricte, sévère de ton commerce ". C'est alors que la pancarte fut hissée, et à qui demandait du crédit, on répondait : " Voyez, le règlement est écrit là ". Toute sa vie, M. Paquet se montra d'une intransigeance inflexible sur ce point. Cent histoires pourraient être rapportées à l'appui. En voici quelques-unes.

Un jour de pluie, un homme entre au magasin : " Pourriez-vous me vendre un parapluie, M. Paquet ? "

— " De suite, mon cher Monsieur.

— Hé ! un tel, apporte un parapluie à Monsieur."

— " C'est tant, " dit le commis.

— " Excusez-moi, j'ai été surpris par cette malheureuse pluie, je n'ai pas, sur moi tout l'argent nécessaire. Faites-moi crédit. "

— " Impossible, Monsieur, nous ne faisons pas de crédit. "

— " Voyons, M. Paquet, vous ne me laisserez pas retournez chez moi sous cette pluie. "

— " C'est vrai, il faut avoir pitié du monde, tenez. j'ai une idée...Ceci, fait-il en frappant de sa main sur la poche droite de son habit, c'est la caisse du magasin ; cela, ajouta-t-il en désignant la poche de gauche, c'est l'argent de M. Paquet. M. Paquet peut vous prêter la somme dont vous avez besoin et que voici. "

— L'homme, tout heureux de cette combinaison inattendue, paya son parapluie dont le prix passa immédiatement dans la caisse du magasin. Le lendemain, M. Paquet était remboursé.

Une autre fois, c'est une dame de qualité et bien connue qui entre au magasin. Elle achète des coupons de soie et prie M. Paquet de porter la somme à son compte. " Nous n'avons pas de compte, madame, nous ne tenons pas de livres. Allez chercher votre argent, et on vous donnera vos soies. La dame s'en alla, mécontente, rapporter la chose à son mari. — " Que veux-tu, répondit celui-ci, tu devais bien savoir que chez Paquet on ne fait jamais de crédit ! "

Un jour, M. Paquet appelle un jeune commis et lui dit : " Tu vas porter cet habit chez Monsieur X, qui demeure à tel endroit. En retour il voudra te donner un petit papier. Ça, c'est un chèque pas de fonds ; tu lui diras : Monsieur, je ne connais pas cela, d'ailleurs mon patron m'a dit de demander de l argent ou de rapporter la marchandise. L'homme va insister, mais tu diras toujours que tu ne connais rien à ce papier".

Le commis part, remet le complet au destinataire en disant : " C'est dix-huit piastres, Monsieur. " — " Bien mon garçon, " fit l'acheteur ; "attends, je vais te payer. " Après quelques secondes, il revint présenter le papier prévu.

Le jeune homme fit l'étonné et d un air naïf dit : " Je ne connais pas ça, Monsieur. " — " Comment ! tu ne connais pas ça, mais c'est un chèque, ça vaut de l'argent. " — " Peut-être bien, Monsieur, mais je ne connais pas ça. D'ailleurs mon patron m'a dit de

demander de l'argent ou de rapporter la marchandise." Et, prenant le paquet, le commis feignit de sortir. "Mais que fais-tu," dit l'acheteur, "laisse là ton paquet, je vais te donner de l'argent," et, sur ce, il lui compta les dix-huit piastres.

Le commis avisé revint, tout souriant, conter la scène à M. Paquet. — "C'est bien, mon garçon. Vois-tu, il vaut mieux passer pour ignorant et garder *nos* sous que de passer pour intelligent et de tout perdre."

Cette loi du "Pas de crédit," M. Paquet ne l'avait pas faite seulement pour les autres, il s'astreignait lui-même à payer toujours au comptant. On l'a même vu, une journée, retourner jusqu'à six fois à la Basse-Ville pour acheter des claques, et comme Mr. Shehyn lui disait : "Mais, enfin, Mr. Paquet, prenez donc une grande quantité, vous payerez quand vous voudrez." — "Non, Monsieur, répliqua l'honnête commerçant, je n'ai de l'argent que pour vingt paires, je n'en prendrai pas une de plus."

Cette fidélité à payer toujours au comptant offrait à M. Paquet l'avantage, d'abord de sauver ses escomptes, ensuite de s'attirer la confiance des manufacturiers et des marchands de gros qui, sachant qu'ils n'avaient rien à craindre avec un tel client, aimaient à le favoriser en le tenant au courant de toutes les bonnes occasions.

La force financière de M. Paquet, on ne saurait trop le répéter, résida surtout dans le commerce au comptant pratiqué sans défaillance tant pour les achats que pour les ventes. Le comptant transforme immédiatement la marchandise en propriété person-

nelle, en capital productif et le soustrait à tout risque hypothécaire. Rien n'est puissant en affaires comme l'indépendance et la liberté d'allure. Tout établissement qui ne connaît pas l'emprunt, qui n'a point de dettes, qui n'accorde pas de crédit, va droit au succès.

Le " Pas de crédit " de M. Paquet mérite d'être sérieusement médité par la génération actuelle. Partout dans le monde commercial c'est la faillite et l'instabilité. On se hasarde dans les affaires sans préparation, sans aptitudes, sans capital. Avec de l'emprunt on bâtit des édifices, des ateliers, on les remplit de matières premières, et l'on ne s'assure point du marché. Ignorance fatale qui déconsidère une famille, une ville, une Province. Ignorance coupable parfois, si, par des entreprises follement lancées, on ébranle la force banquaire et que l'on risque d'entraîner dans sa propre ruine la foule des prêteurs imprudents.

Le monde traverse une crise économique très dure. Au juste, quelle en est la cause ? Une inflation, un gonflement de la réserve or. Soufflez un ballon, il prendra du large dans l'espace, mais qu'il monte trop haut, qu'une fissure se produise et c'est la chute, la catastrophe. Que ramasserez-vous ? l'enveloppe et des victimes. De même de la richesse des nations. La guerre a dévoré tout l'or, ou presque, des états belligérants. De leur fortune, il ne reste à ceux-ci que l'enveloppe papier que chacun s'efforce de souffler au mieux de ses intérêts. Le ballon monte et se maintient en l'air par toutes sortes de procédés plus ingénieux les uns que les autres. Mais pourquoi ce jeu ? C'est qu'aucune des nations en cause n'arrive à payer ses dettes. Elles s'en vont l'une vers

l'autre en criant : "De grâce ! faites-moi crédit ! Je veux bien vous payer, mais voyez ma détresse. Encore une fois, faites-moi crédit !" Et le crédit dure, mais, tant qu'il durera, ce sera le malaise et la stagnation des affaires.

Ce qui est vrai pour les nations l'est aussi, toute proportion gardée, pour un commerçant qui crédite ses clients. Quand ceux-ci ne payent pas ou payent mal qu'arrive-t-il ? Le commerçant ne rentrant pas à temps dans ses fonds, commande moins, restreint son activité. A leur tour les manufactures voyant diminuer leur clientèle en nombre où en valeur, diminuent aussi la main d'œuvre, ou diminuent le salaire. Conséquence inévitable, l'ouvrier se plaint, parce qu'on ne lui fournit pas d'ouvrage, parce qu'on le renvoie, parce qu'on lui enlève des mains le pain de ses enfants, etc, etc... C'est le malaise, le marasme qui, habilement exploité dans les milieux socialistes, par des meneurs syndiqués, soulève les classes l'une contre l'autre, l'ouvrier contre le patron. C'est alors la lutte injuste et parfois criminelle des grèves dont le seul résultat est d'affamer l'ouvrier et de tuer les industries nationales.

En fait d'économie sociale nous sommes tous solidaires les uns des autres. Patrons et ouvriers, acheteurs et vendeurs nous tournons dans un cercle plus ou moins élargi, mais nous tournons, et le mouvement prend nécessairement l'allure de la consommation. On produit pour consommer et l'on ne doit produire que dans la mesure que l'on consomme. Si du consommateur part le mouvement de production, de lui doit partir aussi le mouvement financier.

Quand doit-il payer ? Au moment même où il entre en jouissance de son achat, c'est-à-di e comptant.

Nul doute que le comptant ne soit préférable au crédit. Pourquoi dès lors ne pas le faire entrer dans les mœurs. Bien des gens acceptent sans discussion d'acheter leur billet de voyage ; de payer leur place en tramway, ou leur entrée au théâtre, d'échanger, chaque soir, leurs deux sous contre leur journal préféré et qui font mauvaise mine à leur épicier, à leur boulanger, à leur docteur ou à leur dentiste lorsque ceux-ci présentent leur compte mensuel. Oh ! Alors, ils n'ont pas d'argent ou n'en ont que tant. D'autres acceptent d'anticiper leur payement lorsqu'ils achètent à Toronto ou à Chicago et exigent du crédit des magasins de leur propre ville. Est-ce loyal ?

Parfois nous essayons de donner pour excuse à nos retards de payement ce qu'on est convenu d'appeler " la vie chère ". — Oui, la vie est chère, et l'on a bien du mal à joindre les deux bouts. — A qui la faute? — A qui ? — Mais à moi, à vous, à nous tous. Ici encore c'est le même cercle, tournant avec la vitesse des exigences de notre vanité, de notre luxe, de nos plaisirs, de nos grèves. Vous ne voulez plus du droguet de vos aïeux. Vous vous habillez de soie et de fourrures. — Payez. — Vous ne voulez plus des chansons du pays ni des rondes familiales, il vous faut le théâtre. — Payez. — La bonne soupe aux choux, le lard et les patates ne suffisent plus à vos repas, il vous faut mille pâtisseries et mille sucreries. — Payez, payez.

Nous paierons. — Oui, mais pour payer il vous faut de l'argent, et l'argent ne se procure que par

plus de travail ou plus d'économie. La grève, moyen que certains emploient pour augmenter leur salaire n'apportera aucun remède à la situation ; car, brave ouvrier gréviste, qui voulez un salaire toujours en progrès ne voyez-vous pas que l'objet manufacturé par vos mains va immédiatement hausser de prix. Pour vous payer plus, le patron devra nécessairement vendre plus cher. Et demain attendez-vous à ouvrir plus large les cordons de votre bourse. Vous le voyez, c'est encore le cercle et quoique vous fassiez vous y tournerez, nous y tournerons jusqu'à ce qu'il nous plaise d'arrêter le mouvement par un mouvement contraire fait de simplicité, de frugalité, d'économie, de travail.

C'est la grande leçon, cher lecteur, que nous donne la vie de M. Paquet. Le comptant, une stricte économie, un travail intense ont fait sa fortune. Pourquoi ne feraient-ils pas la nôtre ? Voyons-le à l'œuvre.

Les indécis perdent la moitié de leur vie, les résolus et les énergiques la doublent.